

## 楼·家居

2013秋季家博会系列报道之八(完结篇)

## 你赢得了客户 我拿到了实惠

2013秋季家博会圆满落幕,买卖双方都收获颇丰

□本刊记者 刘丁 文/图

8日,为期两天的2013秋季家博会圆满落幕。当天,虽然下着小雨,但来家博会现场咨询的消费者仍络绎不绝。

两天的家博会,让许多到场的消费者挑选到了心仪的房子,找到了满意的装饰公司,买到了高性价比的家具、建材和家电,与此同时,参展的楼盘、装饰公司和洛阳红星美凯龙旗下的建材、家具、家电经销商也都有不小的收获。



消费者排队填写调查问卷

## 参展商:

## 积累了大量潜在意向客户

龙门一号策划部经理来念说:“本届家博会的概念非常新颖,它是一场以‘家’为核心的品牌盛宴,为我们提供了一个展示品牌形象、扩大市场影响力、与消费者面对面交流的绝佳平台。它实现了房地产、家装、建材、家具等多个行业的有效互动,为消费者提供了一条龙服务,使消费者关于‘家’的一切消费需求都能在这里得到满足。所以,家博会期间来咨询的购房者不少,我们也以良好的服务,受到了购房者的好评。”

据了解,参展的楼盘,如洛阳·恒大绿洲、龙门一号、九鼎·中和湾、正大国际广场,都准备了看房直通车,让有意向的购房者可以乘车从现场直达楼盘进行实地考察,为参展楼盘积累了大量潜在客户。

谈起这次家博会的收获,洛阳苏皖工长俱乐部总经理郭俊萍告诉记者,在他们这儿预约量房的客户有40多个,积累了大量意向客户。她说:“在家博会现场,我们通过和消费者深度沟通,增进了他们对我们品牌和运作模式的了解,相信家博会后,我们的品牌知名度将进一步提高,市场影响力将进一步扩大。”

据了解,两天时间,北京龙发装饰、香港谷一装饰、东易力天装饰、业之峰装饰、沪上名家装饰等也都取得了不俗的业绩。



购房者在咨询楼盘信息



一家三口在红星美凯龙体验沙发的舒适度



家装公司在接受消费者咨询

## 消费者:

## 产品性价比高非常划算

在家博会上,消费者也收获颇丰,9月7日上午,家住西工区的林先生告诉记者:“参展的楼盘都推出了力度不小的优惠措施,我挺心动的。我看中了九鼎·中和湾的一套房子,回家和家人商量一下,如果没有意外,明天我就来订了……”

在涧西区工作的赵女士这次来家博会,就省了不少钱。她告诉记者:“我选了沪上名家装饰公司进行装修,还预订了凯迪威沙发和辉煌卫浴,买凯迪威的套餐非常划算,沙发、茶几、电视柜加起来才17880元。”

消费者张先生则选择了东易力天装饰公司为他的新家进行设计、装修。“他们公司不仅品质好、服务好,而且有大程度的优惠。我订购了不少建材和家具,像雅木乌金木家具的一套特惠套餐产品,客厅、餐厅、卧室10件套才33800元,平时这个价格

根本买不到。我还买了一个心海伽蓝的原木浴室柜,才1399元,非常划算……”

作为2013秋季家博会的协办单位和举办地点,洛阳红星美凯龙在本次家博会上可谓最大赢家,两天时间,其旗下的建材和家具销售额同比增长了41%。

洛阳红星美凯龙策划部经理刘浩表示:“我们共有800余个商户参加家博会,包括建材、家具和家电的所有主流品牌,而且由于各生产厂家大力支持,所有参展品牌产品均为全年最低价(工厂直供价),许多消费者经过对比后,认为红星美凯龙的产品性价比最高,所以纷纷下定。”

斯帝罗兰红星美凯龙店销售人员表示,他们推出的客、餐厅11件套14980元的优惠活动,很受消费者青睐,这两天,店内的人流量和成交量都有大幅增加。

## 家博会小花絮

在本次家博会上,安德莉亚在展区内布置了一个特别温馨的特色展区,展区内有色香味俱全的蛋糕、香甜诱人的鲜花饼……充满浓浓的生活气息,令许多消费者驻足欣赏,不少消费者表示,家博会“家”的气息真是无处不在,看着这些美食,感觉很幸福。

本次家博会上,CIID(中国建筑学会室内设计分会)家居风格流行趋势发布、免费家居环保检测、免费易经大师宜家风

水讲座、免费装修设计等活动,都受到了广大消费者的认可和欢迎。



安德莉亚的温馨展区